



JOSKIN : Adaptarse a un mundo cambiante

Al igual que otros fabricantes, **JOSKIN** ajusta su organización de acuerdo con las medidas impuestas por la pandemia y las decisiones gubernamentales. *«Nuestro personal motivado ayuda también por no dudar en reorganizar los turnos y los horarios para asegurar el buen funcionamiento del Grupo **JOSKIN** con la máxima seguridad. El teletrabajo se maximiza, aporta ventajas en muchos casos, pero no resulta sencillo ni ideal en muchas otras situaciones»*, señala el CEO Didier Joskin. Por supuesto, la prioridad mundial sigue siendo la salud. Y hay que aplaudir sin moderación los esfuerzos y sacrificios de muchas profesiones, empezando por los profesionales sanitarios.

Pero como cualquier pandemia, ésta también llegará a su fin. Pierre Demianoff, adjunto de dirección, piensa que la vida retomará su curso: *«Más pronto o más tarde, el ecosistema que es la economía volverá a girar de una manera o de otra. Algunos querrán dibujar un «post-coronavirus» diferente al anterior, pero al menos al principio, la ecuación probablemente será poco cambiada. Los gobiernos tendrán que reactivar sus economías nacionales, aunque el momento y la situación variarán de un mercado a otro.»*

El ritmo de producción se ha ralentizado, las ventas han bajado. *«Sin embargo, las personas que tienen un plan para superarlo lo harán mejor»*, añade Pierre Demianoff.

En cuanto al desarrollo, este período de calma es útil. En la empresa **JOSKIN**, invita a reflexionar sobre buenas mejoras tanto en la organización de la producción como en el equipo. *«Nuestro objetivo principal es la simplicidad, la flexibilidad, la seguridad y la facilidad porque son las eternas palabras clave - y ventajas - de nuestros agricultores, explica Didier Joskin. Un buen ejemplo es el trabajo que se acaba de realizar en toda la gama de remolques de ganado **JOSKIN** para que se ajusten a las normas europeas, incluidos el rediseño y la ampliación de la gama de barreras con la posibilidad certificada de montarlas en todos los remolques de ganado **JOSKIN** existentes.»*

En cuanto al aspecto comercial, **JOSKIN** quiere, en lo inmediato, ayudar a sus socios comerciales en el contexto actual de la venta a distancia, que es esencial para compensar la imposibilidad de prospectar. **JOSKIN** anima a sus comerciales y vendedores a que se centren en las campañas telefónicas, los (e)mailings, la publicidad en las plataformas online de agricultura etc. *«También estamos estudiando una solución de ventas en línea que se implementará rápidamente para apoyar las ventas de nuestros concesionarios con material de stock y precios calculados con la mayor precisión posible. Si el sector de la maquinaria agrícola tiene que vender para poder seguir trabajando, también debe proteger la salud de todos evitando tantos contactos como sea posible»*, añade Didier Joskin.

Lo importante, según **JOSKIN**, es mantener la cadena de distribución para garantizar el acceso a la maquinaria agrícola: la actividad en los prados y campos no se detiene. Los agricultores y empresarios necesitan máquinas de alto rendimiento.